

### Öppningsfras

Skriv ned minst tre öppningsfraser som passar din produkt, bransch och kund. Glöm inte att kunden ska känna sig säker med din mening/fras och snabbt inse att det vara bra att han/hon bjöd in dig till ett säljmöte. Träna, träna och åter träna så den sitter 110%.

# ett

---

---

---

---

# två

---

---

---

---

# tre

---

---

---

---

# fyra

---

---

---

---

# fem

---

---

---

---